

*Voor een van onze opdrachtgevers, actief in Management Consulting,  
zijn wij op zoek naar een*

## Director Banking

### Over het managementadviesbureau

Onze opdrachtgever is een toonaangevend managementadviesbureau dat gezien wordt als de *sector insider* voor digitale transformaties. Klanten behoren tot de top van hun branche en waarderen het bureau vanwege de diepe sector kennis, kwaliteit van de consultants en bovenal de gedrevenheid om te komen tot tastbare resultaten. Het bureau is actief in Financial Services, Zorg, Retail, Trade & Logistics.

De focus ligt op het werkbaar maken van (retail-)strategieën. Dit betekent onder meer het begeleiden bij de ontwikkeling van product-, klant- en distributiestrategie, het daadwerkelijk realiseren door toepassing van nieuwe processen, technologie en het ontwikkelen van klantgericht gedrag. Uniek daarbij is haar diepe, de afgelopen jaren zorgvuldig opgebouwde inhoudelijke kennis van de integrale bedrijfsketen. Dit maakt het bureau tot een 'sector insider' en daarmee zeer geloofwaardig om haar klanten te helpen transformeren naar radicale klantgerichtheid.

De meer dan 120 consulting & interim professionals zijn betrokken specialisten (sectorspecialisatie of vakmatig) en werken vol overgave aan het succes van de klanten. De sfeer kenmerkt zich als open en gedreven. Bijdragen aan elkaar is vanzelfsprekend, ambitieus en gedreven zijn goede resultaten neer te zetten zijn belangrijk. Kortom bijdragen is belangrijker dan alleen zelf scoren.

Het bureau is georganiseerd in vijf sectoren: Insurance, Banking, Pensions, Products en Health. De Director Banking zal mede leidinggeven aan Banking. Naast de sectoren zijn er vier Competentie Teams. Dit zijn de teams Strategie, Digital Customer Experience, Organisatie Transformatie en Data (big data-analyse & advies). Het bureau heeft al meer dan 27 jaar een sterke reputatie in Financial Services en heeft zich dankzij haar jaarlijks terugkerende studies over de hypotheek- en verzekeringsmarkt een leidende positie weten te verwerven bij (bancaire) hypotheekverstrekkers, verzekeraars en pensioenbedrijven als ook bij toezichthouders.

De groei in het bankensegment heeft ertoe geleid dat vorig jaar het besluit is genomen strategisch te investeren. Hierdoor is ruimte ontstaan voor een ambitieuze en ondernemende Director Banking, die samen met de Partner Banking en de andere professionals van het FSI-team de marktpositie helpt uit te bouwen.

### Profiel Director Banking

*"Een bouwer van klanten en teams"*

De Director Banking krijgt de uitdaging om -met behulp van de Partner Banking- zijn eigen footprint te maken. In de eerste plaats door het realiseren van excellente resultaten bij opdrachtgevers, maar zeker ook door het ontwikkelen duurzame relaties bij één of meerdere accounts en het inspireren van een sterk team consultants.

De Director Banking is zelfstandig verantwoordelijk voor het succesvol opleveren van resultaten bij geselecteerde accounts. Hij/zij leidt projecten en draagt zorg voor de klantrelatie, de executie en de winstgevendheid van de opdracht. In samenwerking met de partner draagt hij bij aan de ambitie om de 'consultant of choice' te worden of te blijven. De director heeft daarin een grote vrijheid een eigen accountstrategie te ontwikkelen en uit te voeren.

De Director Banking heeft een heldere visie over de strategische uitdagingen die retail bankiers vandaag en morgen te wachten staan. Hij weet die visie overtuigend over het voetlicht te krijgen én te gebruiken om de uitdagingen van vandaag effectief en resultaatgericht aan te pakken.

Hij ontwikkelt het team Banking naar ruim 20 FTE (van 13 FTE nu) en draagt zorg voor de juiste groei van de teamleden.

De directors behoren samen met de partners tot het management. De Director Banking neemt deel aan het partner/director overleg en is vormgevend aan de lange termijnstrategie.

## Beoogd profiel

### *Algemeen*

De Director Banking beschikt over uitstekende organisatorische en communicatieve eigenschappen en weet deze effectief in te zetten bij zowel de realisatie van zijn opdrachten als bij de commerciële ontwikkeling van de klanten. Hij heeft deze eigenschappen de afgelopen 10 jaar aantoonbaar ontwikkeld bij consultancy firma's, (retail-)banken of vergelijkbare ondernemingen. Hij weet opdrachtgevers te helpen bij het scherp definiëren van het issue en betreft experts bij de oplossing ervan. Hij heeft visie en gebruikt deze om de issues van vandaag aan te pakken. Ervaring in de Hypothekenketen of (Online) Retailbanking is een vereiste. Hij is gewend om minder ervaren consultants te coachen en te ontwikkelen. Hij weet daarin klantbelang en medewerkersbelang te balanceren.

### *Kennis en ervaring*

- Meer dan 10 jaar ervaring bij consultancy firma's, banken of vergelijkbare ondernemingen.
- Leidinggevende (project-)ervaring op het terrein van productontwikkeling, klantontwikkeling of organisatieverandering binnen de financiële sector.
- Aantoonbare kennis van de bankingsector met een voorkeur voor retail banking.
- Kennis van de hypothekenketen of Online Retailbanking is een vereiste,
- Toepassing van op Agile gebaseerde projecten.
- Goede vaardigheid van Nederlands en Engels in woord en schrift.
- WO+ werk- en denkniveau.

### *Eigenschappen*

- Kan strategische relaties aangaan op BU-niveau.
- Kan opdrachten verwerven en leiden.
- Gedreven om succesvolle resultaten neer te zetten.
- Weet een effectief team te leiden door een juiste mix van delegatie, resultaatgerichtheid en motivatie.
- Weet mensen tot actie aan te zetten.
- Teamspeler, die anderen voor zijn ideeën weet te winnen.
- Visie op de toekomst van retail banking en het vermogen dit te vertalen naar concrete oplossingen.

## Tot slot

Het bureau heeft ondernemerschap hoog in het vaandel en kenmerkt zich als een platte en toegankelijke transparante organisatie met volop ruimte voor persoonlijke groei en ontwikkeling. De stap naar partner behoort nadrukkelijk tot de mogelijkheden.

De beloning is aangepast aan de functie en kent behalve een goede vaste beloning en secundaire arbeidsvoorwaarden, een zeer goede performance afhankelijke component.

### **Sollicitatie**

Indien u zich herkent in het profiel of wilt u meer informatie dan kunt u uitsluitend contact opnemen met Schaekel & Partners ([charlesdemonchy@schaekel.nl](mailto:charlesdemonchy@schaekel.nl)). Gegeven het belang dat gehecht wordt aan deze rol, zullen gesprekken worden gevoerd met het bureau. Het inwinnen van referenties kan onderdeel uitmaken van de selectieprocedure.

### **Over Schaekel & Partners**

*De beste mensen worden gevonden*

Organisaties die de ambitie hebben de beste mensen aan te trekken, werken met Schaekel & Partners. In onze visie wordt de beste kandidaat voor een positie namelijk gevonden, deze meldt zich niet vanzelf. Schaekel & Partners kent hen of vindt hen. Wij bieden bedrijven een objectieve keuze van kandidaten. Dat is onze kracht. Wij richten ons op management- en specialistische functies rondom de bedrijfsvoering met een focus op Operations & ICT.

Schaekel & Partners is opgericht in 1987 en gevestigd in Utrecht.